

文化和经济发展

——福山社会信任理论及其意义

余章宝

(厦门大学 经济系, 福建 厦门 361005)

【摘 要】 福山在其著作《信任——社会美德与创造经济繁荣》中,进行了跨文化-经济的对比研究,认为文化与该国经济具有很大的相关性。他按照文化特性区分了三种社会及其经济状况:高信任文化、低信任文化和全面缺乏信任文化的社会。全面缺乏信任文化的社会是一个贫穷社会,如南部意大利和美国黑人社区;高信任文化的社会拥有大型的私人企业,如美国、日本和德国;低信任文化的社会其私人企业主要是小型家族企业,如中国、法国等。

【关键词】 文化;信任;社会资本;工业结构

【中图分类号】B82-053 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1004-2768(2003)04-0293-03

一、文化、社会资本和信任

福山把文化定义为继承而来的伦理习俗或伦理习惯。他强调文化具有三个方面的特征。

第一,文化不是人们理性选择的结果。作为习俗性的文化而言,是源于规范成员行为的伦理法则、伦理制度、宗教和传统。这种伦理习俗历来是人们在家庭、邻里、学校生活中逐渐建立起来的,是受传统影响和教育的结果,而不是人的选择,更与人们的算计无关。因而与其说文化是人们理性选择的结果,不如说,文化影响了人们的选择。实际上,我们并不是时时刻刻都生活在精打细算之中,相反,“我们天天都必须依靠不计理性、只讲习惯来行动的文化过日子”。

第二,文化具有不同程度的理性。福山“将文化和习惯相提并论,而不认同文化是理性的选择,并不代表文化就不理性”。显然,人们理性的选择需要很高搜寻成本,而习惯实际上就是人们在应对各种风险过程中形成的一种既定的态度。所以按照习惯来应付生活中风险和不确定性,可以大大降低决策成本。也就说,文化实际上是人类的一种简化机制。同时,人们在追求“非理性”的节俭、勤劳、信任等目标时,则有助于他们从狭隘的物质利益中摆脱出来,从而在客观上创造了更多的财富,这些伦理准则“反映了更深层的理性观念,可以帮助实现经济上的理性目标”。最后,本来只是作为理性选择的现象经过一段时间后可以成为一种文化现象。如美国人对民主和自由的偏爱,一开始是一种意识形态,但这种意识形态经过长时间的发展成为一种传统和习惯,从而使民主和自由变成美国的一种文化特性。

第三,文化是伦理习惯或习俗还意味着,它的变化非常缓慢。如曾经统治苏联和东欧的思想体系迅速转向市场和民主观念,但是“苏联东欧国家的许多习惯——如过分依赖国家,缺乏办企业的热情,无互让解决纷争的能力,不论是公司还是政党不愿意在群体中主动合作——这些习惯阻碍了民族和市场经济的巩固进程”。

作为伦理习惯的文化,有些具有经济学意义上的价值,有些则不具有。福山把那些具有经济价值的文化习俗称为美德。这种美德可分为个体性品德和社会性品德。个体性品德是指个体单独完成的文化习俗,如努力工作、节俭、敢于冒险精神、富于理性和开拓精神等。社会性品德如诚实、忠诚、乐于合作、对他人的责任感等,这种美德则要通过人与人之间关系才能完成,具有社会性。福山称之为社会资本。

福山还进一步把社会资本定义为“在群体和组织中,人们为了共同的目的在一起合作的能力。”而社会资本这种群体合作能力的基本前提是成员之间的彼此信任,实际上,只有“彼此信任才能形成一个群体”。一方面,“群体的形成依靠的是信任,而信任是由文化决定的,不同的文化有不同的自发的群体,而且自发的程度也不相同。”另一方面,“社会资本能够使人们彼此信任”。正是在这个意义上,福山把信任、社群、社会资本和文化作为不加区分的同义语来使用。

由于经济行为都是通过群体而非个人实现的,所以,经济发

【收稿日期】2003-03-02

【美】弗朗西斯·福山著《信任——社会美德与创造经济繁荣》,彭志华译,海南出版社2001年版第36、34、41、40、12、10、39-30、336页。

【基金项目】中国博士后基金项目(项目编号:2002031276)

【作者简介】余章宝(1967-),男,安徽芜湖人,副教授,复旦大学博士,厦门大学经济系博士后。

展必然与文化这种影响人与人之间关系的伦理习俗存在着密切的联系。一方面,一个国家的文化特征影响该国家的经济运行绩效和它的经济结构,反过来,一个国家的工业结构可以反映出该国的文化背景。

二、低信任文化的工业结构

所谓低信任文化是指一种极端的家庭主义文化。这种文化对有血缘关系的熟人具有高度认同和信任,而对家庭之外没有血缘关系的陌生人信任感很低,也就是说缺少普遍的信任。正是这种文化习性使得人与人之间信任关系始终局限于血亲关系之内,从而不善组织无血缘关系的社团或社会中间组织。反过来,一个社会,如果它的自发性社团或中间组织比较薄弱,而家庭结构比较牢固,则表征了该社会的低信任文化特征。这种低信任文化在儒家文化和天主教文化中特别明显。福山特别地以华人(主要以香港和台湾为蓝本)为例来说明文化与工业结构的关系。

华人的儒家伦理文化是把家庭作为社会关系最完美的化身,所谓“家天下”的天下就是家的放大。儒家文化的核心关系是父子关系,孝道是最重要的道德责任,所说的义务都是以家庭为同心圆,以关系亲疏远近来界的。华人的家庭和宗族结构特别强大,家庭和宗族内部认同感很高,但这种信任感不会超出家庭和宗族之外,因而,无亲无故的人之间在相互合作上存在巨大的障碍。这种“家庭之外缺乏信任使无关系的人很难组成社团或组织,包括经济企业”。正是这个原因,华人的企业都是一些小型的家族企业,它们既是由家庭所有也由家庭来管理。

如果说家庭主义文化为华人最初创业提供了一种重要的社会资本,但是,随着企业的发展,这种家庭主义无疑成为一个重大阻碍。因为一个家族,无论有多庞大、多么有才能或教育多么好,也很难在有限的子女、配偶和族胞中选择能管理快速发展的企业各部门。正是由于只信任与自己有血缘关系的人,而不信任家庭或亲属以外的人这种过度的家庭主义文化,使得华人的家族企业向专业化职业经理管理转变过程中存在很大困难。这种举步维艰的现代企业制度转型反过来也大大限制了华人企业发展的规模。

福山用华人低信任文化模型令人信服地说明了华人社会如台湾、香港的私人企业为什么普遍规模很小,而专业管理型、公共拥有的大型企业却很少出现,除了国家干预的企业外。在他看来,意大利部分地区、法国、韩国等虽然与中国儒家文化存在着十分大的区别,但是,它们之间的信任文化是十分类似的,它们都经历了一段强大的专制主义时期,牢固的家庭制度作为一种基本的防御机制使得家庭关系强于其他类型的非血亲关系的社会,而处于政府和家庭的中间自发性社团的力量和数量相对较少,反映了缺乏对外人的普遍信任,家庭和宗族以外的社群合作能力极为有限。与这种低信任文化的社会相对应,它们都有着与华人相似的马鞍型分布的工业结构:“私营企业相对较小而且由家庭控制,而大规模企业需要政府的扶助”。

三、高信任文化的工业结构

与低信任文化相对应,高信任文化是指具有超越血亲关系

的普遍社会信任的伦理习俗。这种伦理习俗使得该社会具有强大的自发组织非血亲关系社群的能力。也就是说,一个国家除了家庭和国家之外,还存在着一个发达的“市民社会”这种自发的中间组织,诸如同业会、俱乐部、工会、慈善机构和教堂等,那么这种社会非血缘群体合作能力就高,属于的高信任文化或高社会资本,美国、日本和德国属于这类高信任文化的社会。

与学术界普遍所认同的美国是一个高度个人主义文化的观点不同,福山独辟蹊径地论证了美国具有个人主义文化和社群文化的多重文化传统,越是在美国工业化初始阶段,这种社群主义文化传统越是明显。实际上,“在历史上,美国就曾拥有过许多牢固而重要的社群组织,这些组织为美国的市民社会注入了活力和适应力。与其它西方社会相比,美国有更密集、更复杂的民间组织网络——教会、专业团体、福利机构、私立学校、大学和医院”。19世纪30年代的法国托克维尔和19世纪末德国的韦伯都曾注意到美国这种强大的社群主义文化。

美国这种社群主义文化来自宗教和种族群体。首先新教主义在引导美国人走向社群生活起了重要作用。美国宪法禁止联邦政府建立国教,而统一的国教最大危害就是把信仰变成了强制,这种强制破坏了宗教认同的自愿性。然而,只有信仰的自由,人们才能以高度真诚的感情信奉自己所选择的宗教。“当教会成员在情感上投入更多并改变生活方式时,成员中间更容易产生强烈的道德群体感。”韦伯也承认这些新教宗派在促进美国的社群生活、民间信任乃至经济合作方面起到了重要作用。

除了新教外,族群是美国社群文化的第二大来源。“19世纪初前后几十年中,移民美国的大批移民都从本国带来了强烈社群传统和结构。与早期的新教宗派形成的牢固社群一样,这些种族群具有周围的主流文化不再具备的自给自足能力。”这些不是以血亲为基础的自愿社群文化传统,使美国人能超越家族信任与陌生人合作,从而美国人率先从家族企业完成了向职业化现代企业制度的转变,所以美国是拥有众多的大型私人企业的国家。

四、全面缺乏社会资本的经济状况

众所周知,非洲裔美国人是一个十分贫穷的群体,不但很少创造出大型企业,就连小型的商业领域的业绩也十分差。关于他们贫困的原因存在着外部环境理论和消费需求理论的两种解释。外部环境理论认为黑人受到美国主流白人社会的歧视被边缘化,他们不能创业是因为他们得不到白人银行的信贷。消费需求理论则认为,“相比其他各族人群,黑人没有什么特别的只有他们自己才可以供应的需求,白人无法与华人竞争中国餐馆生意,但他们可以与黑人竞争,向黑人提供食品。”

福山认为这些理论均不能有说服力地解释美国黑人的贫穷和小商业的劣势。外部环境不友好只能解释为什么黑人在公司董事会中席位不多,或在白人的企业中人数很少,但不能解释为什么他们不能自谋职业?而亚裔美国人同样也存在着受主流社会的歧视。事实上,华人和日本人无法在美国白人群体中找到工作是他们自谋职业和创业的一个重要原因。

[美]弗朗西斯·福山著《信任——社会美德与创造经济繁荣》,彭志华译,海南出版社2001年版第74、96、50、292、296、298页。

信贷问题同样不能解释黑人的贫困,因为当初华人、日本人在创业时同时也遭到白人经营的银行系统的拒绝。实际上,在19世纪中期,“非洲裔美国人建立了一批商业银行,可随时贷款给其他非洲裔美国人,结果这些银行均以失败告终,原因在于黑人企业没有充足的信贷需求”。更为关键的是,小企业很少是通过信贷建立的,绝大多数是靠个人储蓄起步的。

消费需求理论可以部分地说明亚裔美国人垄断了自己种族的市场,但是,他们也相当成功地向他们群体以外的白人推销商品。问题在于黑人更喜欢从非黑人商店,而不是从自己的同胞商店买东西,而亚裔美国人则更喜欢从自己的同胞中买东西。

福山把美国黑人与亚裔美国人对比,以华人为例,许多华人移民建立宗族同姓组织。这些宗族组织为自己同胞提供广泛的福利,帮助他们渡过难关。正是因为这些同宗族华人具有强烈的文化认同,从而能够促使他们彼此信任和合作。日裔不太重视血缘关系,而以原籍地为基础进行组织。对亚裔人来说,正是由于面临美国的外部环境不友好,反而可以促使这些少数的亚裔同族人更加团结,更自力更生地创建自己的企业,雇佣自己的同胞,从而共同面对不利的外部环境。

至于信贷,对亚洲人来说,根本不是一个问题,“因为华人、日本人和韩国人他们的本土文化中带来了一个密集的社团组织网,其中之一就是周转信用协会。这些协会将同类储蓄聚集并用这些钱帮助成员建立企业”。虽然华人是建立在有血缘关系的同乡、宗族或同姓基础上,日本和韩国则建立同地区无血缘关系的组织,但他们结构相同。这些机构没有法律依据,甚至没有正式法规,正是由于成员之间的高度信任感才使这种非正式系统成功地运行。

最后,由于亚裔同族人之间有着高度的信任感,华人移民和日本移民都喜欢光顾自己同胞的商店。而黑人宁愿到其他族群商店买东西,也不愿意购买自己同胞的商品。

可见,美国黑人贫穷的原因主要是内部文化的凝聚力,而不是外部环境。由于美国奴隶制粗暴地割断了他们与其祖先的本土文化的联系,使他们成为没有文化传统、没有文化内聚力的群体,“正是这种文化真空现象成为阻碍美国黑人经济进行的重要因素之一”。现在,他们只有一种文化:“在这个文化氛围中,人们发现无论为什么目的都很难在一起合作,从抚养孩子到赚钱乃至到市政府请愿。”这种自己之间的不信任是美国黑人最致命的弱点。这个弱点使他们既不能建立血缘关系组织,更不能自发地形成较大的合作性组织或社团。实际上,他们也是美国分化最为严重的群体,“单亲家庭已经成为标准家庭”。意大利南部赤贫的农民和美国黑人有着类似的文化。对于连血缘关系都不能形成的这样一种全面缺乏社会资本的社会,必然会经济停滞、贫穷。

五、福山社会信任理论的意义

福山的社会资本概念吸取了科尔曼社会学的社会资本概念和普特南政治学的概念,用文化来解释社会资本,使之成为经济学中的概念,并批评了新古典经济学“理性经济人”的假设。他的社会信任理论认为,经济活动决不是孤立的个人所能完成的,

而是需要具有高度社会合作性的组织才能完成,而人们的合作能力不是理性计算的结果,是源于非理性的伦理习俗即文化。不同的文化为人们创造了不同的社会资本即信任文化,不同的信任文化表现了不同的合作能力,从而影响经济发展。他提醒到:斯密“除了《国富论》,他的另一本重要著作《道德情操论》阐述了经济动机的高度复杂性,并指出它深深地融于更广的社会习俗和道德观中”。因而,他的社会信任理论是恢复古典经济学的理性-文化伦理维度的一种尝试和努力。

虽然福山对中国文化的分析以香港、台湾为典型案例,显然与当今的大陆文化有或多或少的差距,但是,我国企业数量多、规模偏小、企业生命周期短是一个明显的事实。按照福山的理论,我国建立大型企业有三条道路:

第一条道路是通过网络组织。也就是说,可以通过充分利用家庭、地缘、业缘关系与其他小型华人企业的关系来发展对等的规模经济,从而相互搭接成不断扩张的企业网络系列,实际上,这种合作网络已经超越了血缘关系。福建和广东一些地区的企业就是以港台为基地的家族企业网络扩展的结果。

第二条道路是引资,即外国直接投资或与大型外国企业进行合资,这也是包括中国在内的东南亚普遍采用的。但这种方法会对本土企业和民族工业产生很大的压力。

第三条道路就是通过国家扶持或国有办法来建立大型企业。但这种办法存在着两个缺点,一是政府与企业关系过于密切易产生腐败,亚洲金融危机已经暴露了这一问题。二是存在着国有企业的效率普遍低下的问题。因而采用这个办法特别要防止陷入“法国企业的困境”即政府的介入既成了企业弱小的原因也是其后果。政府的介入弱化了企业的企业和组织精神,反过来,创业和组织精神过弱又迫使政府的干预。

福山提出社会信任理论的语境就是面对全球化的国际竞争,如何重振美国当初的社群主义文化传统,增强美国国际竞争力。同样,在加入WTO后,我国不仅面临着强大国际物质资本和人力资本的竞争,同时还存在着社会资本的挑战。这是我们应该值得深入思考的问题。

最后,福山的社会信任理论还向我们说明了这样一个事实:产权、契约、商法等现代经济制度是建立市场经济不可缺少的前提条件,但这些只是必要条件,而不是充分条件,因为这些正式制度本身是嵌入在文化之中。一方面,现代正式制度的形成需要相应的文化支持,另一方面,在假定这些现代经济制度已经存在的情况下,它们在不同的文化中会产生不同的绩效。这也就是说,在建立和完善现代市场经济过程中,我们不仅要重视现代经济制度的基本制度构架的建设,同时,也要注意我们的传统文化的更新和社会资本的提升。

【参考文献】

- [1] 弗朗西斯·福山. 信任——社会美德与创造经济繁荣[M]. 彭志华译. 海南出版社, 2001.
- [2] 科尔曼. 社会理论的基础[M]. 邓方译. 社会科学文献出版社.
- [3] 郑也夫. 信任论[M]. 中国广播电视出版社, 2001.

(责任编辑: X 校对: L)